

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº976
LUNES 19
ENERO
2026

Envíos mundiales de PC

- Estudio de Omdia indica que el crecimiento fue de 9% en 2025
- Lenovo, HP, Dell, Apple y Asus lideraron el mercado

Incluye una familia de procesadores móviles que ofrece un rendimiento gráfico y larga duración de batería

Intel Core Ultra Series 3 debuta como el primer procesador fabricado en 18A

Intel avanza hacia la nueva generación de PC con IA ofreciendo un rendimiento superior en gráficos y duración de batería excepcional; disponibles este mes.

En CES 2026, Intel ha presentado los procesadores Intel Core Ultra Serie 3, la plataforma de PC con IA fabricada con la tecnología de proceso Intel 18A, diseñada y producida en Estados Unidos. Potenciando más de 200 diseños de socios a nivel mundial, la Serie 3 será la plataforma de PC con IA de más amplia adopción y disponibilidad global que Intel ha ofrecido jamás.

“Con la Serie 3, estamos totalmente centrados en mejorar la eficiencia energética, añadir más rendimiento de CPU, una GPU más grande y de mayor categoría, más capacidad de computación para IA y la compatibilidad de aplicaciones fiable que ofrece x86”, dijo Jim Johnson, vicepresidente sénior y director general del Grupo de Computación de Cliente de Intel.

El debut del proceso 18A revoluciona la PC con IA

En el marco del CES 2026, Intel marcó un hito en la industria con el lanzamiento de los procesadores Intel Core Ultra Serie 3, la primera plataforma fabricada bajo el proceso tecnológico Intel 18A en Estados Unidos.

Esta nueva generación no solo destaca por su arquitectura, sino por su escala: potenciará más de 200 diseños de fabricantes globales. Con un enfoque agresivo en la eficiencia energética y la computación de IA, la Serie 3 se posiciona como la plataforma x86 de más amplia adopción, ofreciendo al canal de distribución una oportunidad sin precedentes para renovar el parque tecnológico corporativo y de consumo.

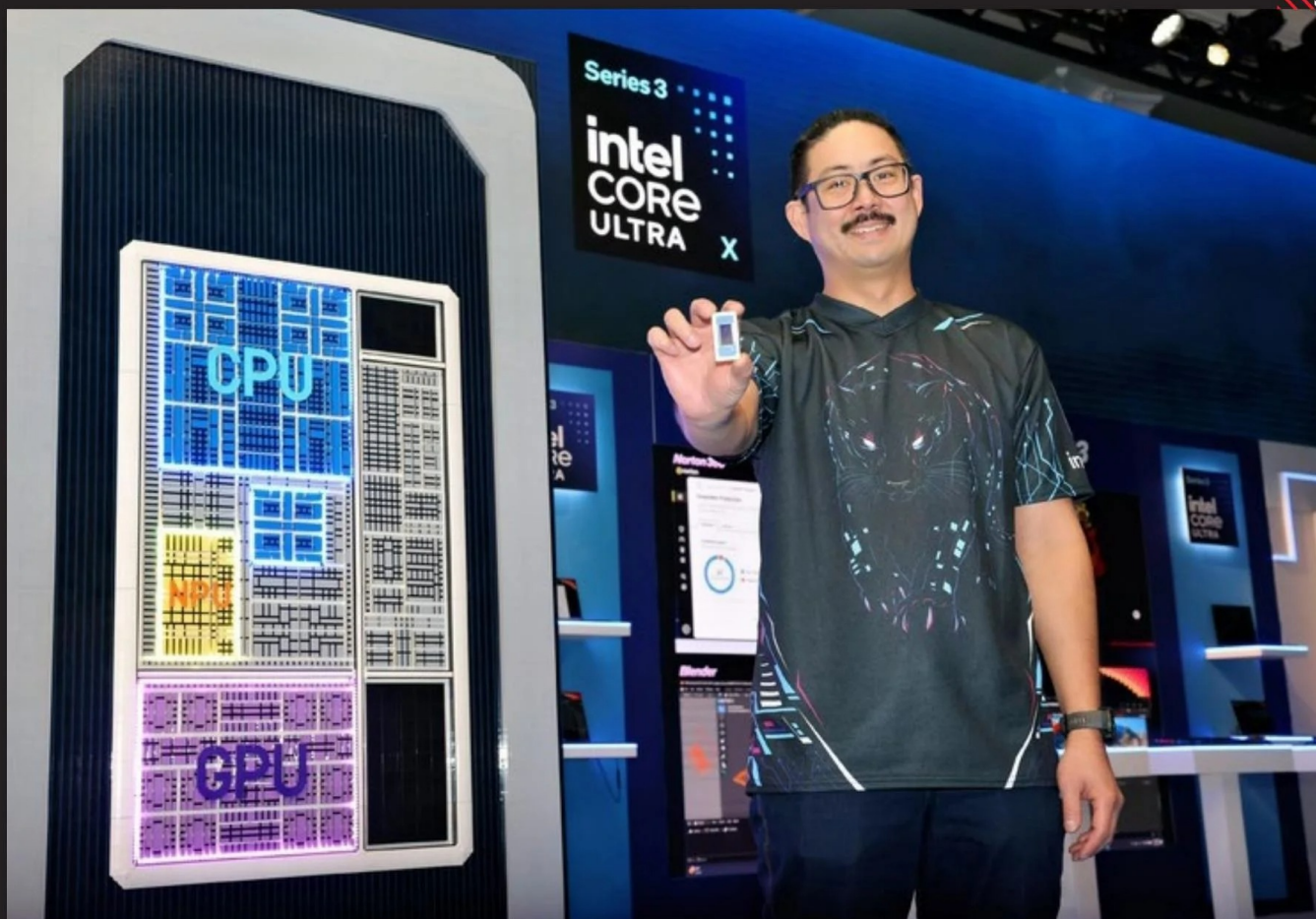
La Serie 3 añade una nueva clase de procesadores Intel Core Ultra X9 y X7

Dentro de la gama de procesadores móviles Intel Core Ultra Serie 3,

llega una nueva clase de procesadores Intel Core Ultra X9 y X7 equipados con los gráficos integrados Intel Arc de más alto rendimiento. Están diseñados específicamente para usuarios multitarea que gestionan cargas de trabajo avanzadas como gaming, creación y productividad sobre la marcha.

Los modelos de gama alta cuentan con hasta 16 núcleos de CPU, 12 núcleos Xe y 50 TOPS de NPU, ofreciendo hasta un 60% más de rendimiento multihilo¹, así como un rendimiento más veloz en juegos con más de un 77% de desempeño y con hasta 27 horas en duración de batería.

La familia Intel Core Ultra Serie 3 también incluye procesadores Intel Core, desarrollados intencionalmente para potenciar los sistemas portátiles de uso general. Aprovechando la misma arquitectura fundamental que la Serie 3 de Intel Core Ultra, la gama Intel Core permite diseños de portátiles más eficientes y de mayor rendimiento



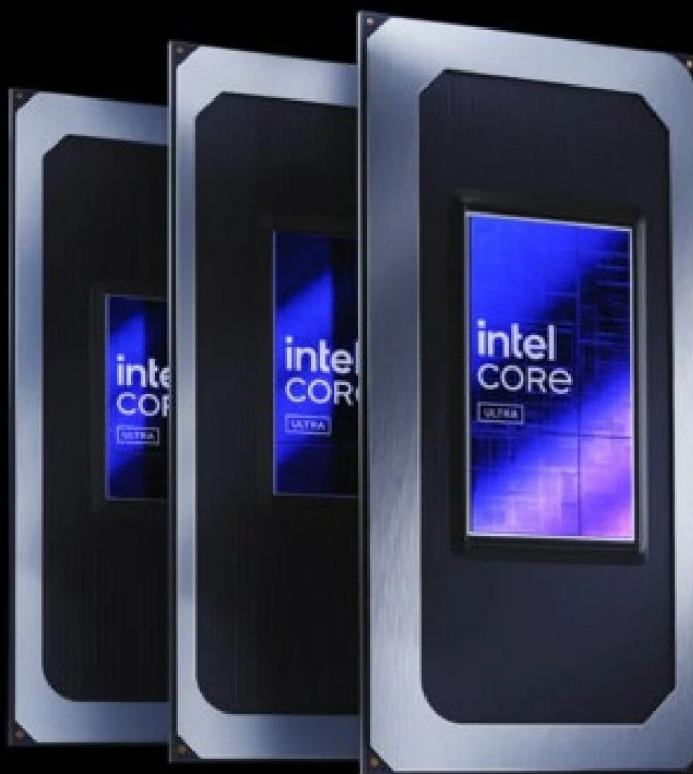
a precios más asequibles.

La Serie 3 acelera la adopción de IA diferentes áreas

Por primera vez, junto a sus homólogos para PC, los procesadores Serie 3 para el Edge están certificados para casos de uso embebidos e industriales, incluyendo rangos de temperatura ampliados, rendimiento determinista y fiabilidad 24x7.

La Serie 3 ofrece ventajas competitivas en cargas de trabajo críticas de IA en el Edge con un rendimiento hasta 1,9 veces superior en modelos de lenguaje grandes (LLM), un rendimiento por vatio y por dólar hasta 2,3 veces mejor en análisis de vídeo de extremo a extremo, y un rendimiento hasta 4,5 veces mayor en modelos de visión, lenguaje y acción (VLA).

La aceleración de IA integrada permite un coste total de propiedad (TCO) superior a través de una solución de sistema en un chip (SoC) único, en comparación con las arquitecturas tradicionales de múltiples chips de CPU y GPU.



Para aprovechar el alcance regional, la experiencia

Alianza entre Licencias OnLine y Virtuozzo para ampliar las oportunidades de negocio en Latinoamérica

Licencias OnLine anuncia una alianza estratégica con Virtuozzo, proveedor global de plataformas de nube alternativa, con el objetivo de potenciar a los partners de la región a través de una propuesta integral y rentable de cloud y virtualización.

Gracias a este acuerdo, Virtuozzo expande su presencia en Latinoamérica apoyándose en el alcance regional, la experiencia en el canal y la capacidad de ejecución de Licencias OnLine. Al mismo tiempo, LOL amplía su portafolio de virtualización y cloud, permitiendo a sus canales ofrecer servicios diferenciados que van más allá de los modelos tradicionales de infraestructura.

“Estamos ayudando a los canales a pasar de vender infraestructura a ofrecer servicios cloud diferenciados: más rápidos de lanzar, más simples de operar y diseñados para cumplir con requisitos locales de soberanía, performance y rentabilidad”, señaló Ahmed Amni, VP of Sales AMER / APAC de Virtuozzo. “Licencias OnLine es el socio ideal para esta misión, ya que cuenta con el alcance regional y la ejecución en el canal necesarios para llevar esta propuesta a toda la región”.

La alianza está orientada a proveedores de servicios administrados (MSP), cloud service providers, empresas de hosting, telcos y al ecosistema de resellers que los acompañan, brindándoles una alternativa sólida para construir un negocio cloud sostenible. Esta propuesta permite reducir la dependencia de los hyperscalers y, al mismo tiempo, responder a necesidades clave del mercado latinoamericano como la soberanía de los datos, la baja latencia, el cumplimiento normativo y una estructura de costos más eficiente.

El portafolio cloud full-stack de Virtuozzo permite a los canales ir más allá de la simple oferta de máquinas virtuales y desarrollar un catálogo de servicios diferenciado, que incluye:

Virtuozzo Hybrid Infrastructure (IaaS)

Una plataforma lista para producción que permite lan-

zar y operar servicios de infraestructura cloud de manera más rápida, con gestión simplificada y una ecuación económica competitiva.

Virtuozzo Application Platform (PaaS)

Que habilita el hosting de aplicaciones modernas, contenedores y cargas cloud-native, permitiendo monetizar servicios orientados a DevOps.

Virtuozzo Storage (object/S3, file y block)

Una capa de almacenamiento diseñada para la eficiencia de los proveedores de servicios, ideal para casos de uso como backup, disaster recovery y cargas intensivas de datos.

“Nuestra estrategia en Latinoamérica no se basa en vender software de forma aislada”, agregó Amni. “Buscamos ayudar a los canales a construir ingresos recurrentes a partir de servicios cloud, con infraestructura local, diferenciación real y rentabilidad a largo plazo. Licencias OnLine entiende cómo desarrollar mercados a través de la distribución, la habilitación del canal y la ejecución país por país, lo cual resulta clave para escalar un ecosistema de nube alternativa”.

Para los canales, esta alianza representa una oportunidad concreta de crecimiento, permitiéndoles ofrecer servicios cloud administrados y white-label que pueden evolucionar desde IaaS hacia soluciones de mayor valor agregado, como kubernetes administrado, hosting de aplicaciones, bases de datos, backup, disaster recovery y almacenamiento S3.

Desde Licencias OnLine, el acuerdo refuerza su compromiso de acercar tecnologías innovadoras y de alto valor al canal de la región.

“Esta alianza con Virtuozzo es de gran importancia estratégica para Licencias OnLine”, afirmó Marcelo Tedeschi, BDM de Licencias OnLine. “Nos permite ampliar nuestra oferta de virtualización y cloud con una alternativa robusta y flexible, brindando a nuestros canales y a sus clientes una propuesta superadora. Es-

Experiencia y la capacidad de ejecución de LOL

OnLine y Virtuozzo para Licencias cloud y virtualización Latinoamérica

tamos generando nuevas oportunidades de negocio y soluciones más competitivas para la región. Invitamos a nuestros partners a contactarnos para conocer más sobre cómo desarrollar su negocio cloud junto a Virtuozzo”.

Con esta alianza, Licencias OnLine y Virtuozzo reafirman su compromiso conjunto de fortalecer al canal latinoamericano con soluciones cloud innovadoras, escalables y rentables, diseñadas para responder a las realidades y necesidades del mercado regional.

Como parte del lanzamiento de esta alianza, Licencias OnLine y Virtuozzo invitan a todos los canales de Latinoamérica a participar del webinar oficial de lanzamiento, que se realizará el jueves 29 de enero. Durante el encuentro, se presentará en detalle la propuesta de valor conjunta, las oportunidades que abre esta alianza para el canal y cómo los canales pueden desarrollar y expandir su oferta de cloud y virtualización con Virtuozzo.

Los interesados pueden registrarse

<https://eventos.licenciasonline.com/registration/8d369ce3769817e6d23e799908e1619c>



Ahmed Amni, VP of Sales AMER / APAC de Virtuozzo

Con los modelos ThinkCentre X AIO Aura Edition y el ThinkCentre X Tower

La apuesta de Lenovo con ThinkCentre para el procesamiento local de IA a gran escala

La ThinkCentre X AIO Aura Edition Copilot+ PC16 incorpora una pantalla QHD de 27.6 pulgadas en formato 16:18, que ofrece un área de visualización única y casi cuadrada, ideal para creadores, programadores y profesionales de datos que se benefician de visualizar dos páginas A4 o conjuntos completos de datos en un formato vertical fácil de leer.

Impulsado por los procesadores Intel Core Ultra Series 3, ofrece un rendimiento eficiente en una amplia gama de flujos de trabajo profesionales. Una cámara de IA inteligente opcional es compatible con Lenovo DeskView, que funciona con el software AI Turbo Engine de Lenovo, para digitalizar los documentos colocados delante de la pantalla para compartírselos al instante, mientras que cuatro

altavoces Harman Kardon y una matriz de cuatro micrófonos permiten una colaboración de nivel de estudio.

Con Lenovo Share Zone, el AIO se convierte en una computadora y un monitor al mismo tiempo, dividiendo la pantalla en dos para mostrar el contenido del AIO en una sección y el contenido de un dispositivo externo conectado en la otra.

La nueva torre premium ThinkCentre X ofrece un rendimiento de sobremesa escalable para flujos de trabajo intensivos en IA y datos, con el apoyo de opciones de doble GPU y la solución AI Fusion de Lenovo, un software que permite el ajuste fino local posterior al entrenamiento de modelos de hasta 70 mil millones de parámetros¹². Su chasis de 34 litros mejora el flujo

de aire y la facilidad de servicio, combinando un ventilador biomimético para una refrigeración más silenciosa y eficiente que ayuda a equilibrar el rendimiento y la temperatura.

El ThinkCentre X Tower también está disponible con el asistente Lenovo Sensor Hub, un sistema de detección multimodal que se basa en entradas visuales, de radar, acústicas y ambientales para interpretar la presencia del usuario y las condiciones ambientales. Esto permite a la computadora de sobremesa procesar los datos localmente y ajustar el rendimiento, la privacidad y el consumo de energía en tiempo real, manteniendo los datos en el dispositivo, lo que refleja el progreso de Lenovo hacia PCs de sobremesa comerciales más adaptables y conscientes del contexto.



“A medida que la IA se integra más profundamente en los flujos de trabajo empresariales, nuestro objetivo es hacer que las soluciones de sobremesa comerciales sean más adaptables, sensibles e intuitivas”, mencionó Johnson Jia, vicepresidente sénior del Centro de Innovación Global del Grupo de Dispositivos Inteligentes de Lenovo. “Con la nueva serie ThinkCentre X y tecnologías como Lenovo Sensor Hub y AI Fusion Solution, estamos avanzando en una cartera que ayuda a los clientes a beneficiarse de la IA de una manera protegida, práctica y escalable, sin dejar de innovar en áreas que dan forma al futuro de la computación comercial.”

Impulsando una innovación y un soporte de ciclo de vida

En toda su cartera comercial, Le-

novo sigue invirtiendo en soluciones que simplifican la implementación, la gestión y el cuidado de los dispositivos a largo plazo para empresas de todos los tamaños. Como parte de este compromiso, está mejorando Premier Support for Devices Suite, una oferta de soporte global de última generación diseñada para el lugar de trabajo impulsado por IA.

La suite proporciona acceso 24/7 a los expertos de Lenovo en más de 100 mercados y es compatible con PCs con y sin IA, ayudando a las organizaciones a pasar de la resolución de problemas reactiva a la optimización proactiva del rendimiento.

El servicio incluye un agente de IA integrado que permite el auto-servicio inteligente y la derivación fluida al soporte en vivo cuando

sea necesario. Con el Premier Support Plus existente, un servicio opcional que incluye alertas proactivas sobre el estado de los dispositivos, mantenimiento predictivo como actualizaciones de firmware y BIOS, y Protección contra Daños Accidentales, las organizaciones pueden agilizar la gestión de los dispositivos, reducir el tiempo de inactividad y capacitar a los equipos de TI para que se centren en impulsar la innovación.

Lenovo también ofrece soluciones de ciclo de vida como TruScale Device as a Service y CO Offset Services para ayudar a los clientes a gestionar mejor los ciclos de renovación de la flota y la eficiencia operativa, al tiempo que les ayuda a avanzar en sus compromisos medioambientales.

PC DRAM cost rose ~70% in 2025; a further 50% increase is expected in 1Q26

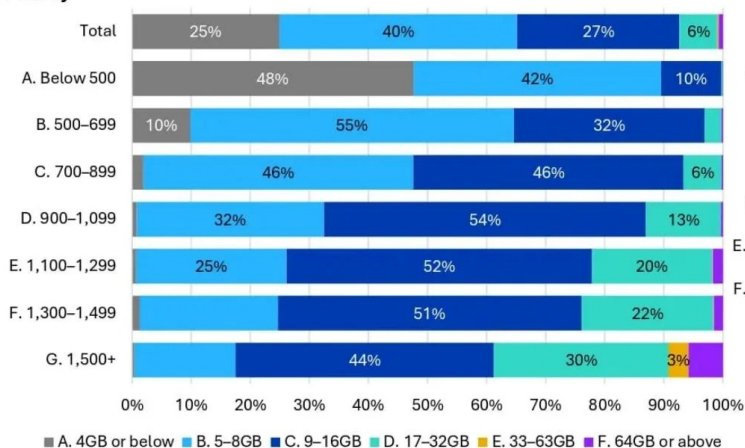
PC shipment share by price band, memory and storage capacity
1Q25-3Q25

ASP growth from 1Q25-4Q25

PC DRAM: ~70%

PC SSD: ~40%

Memory



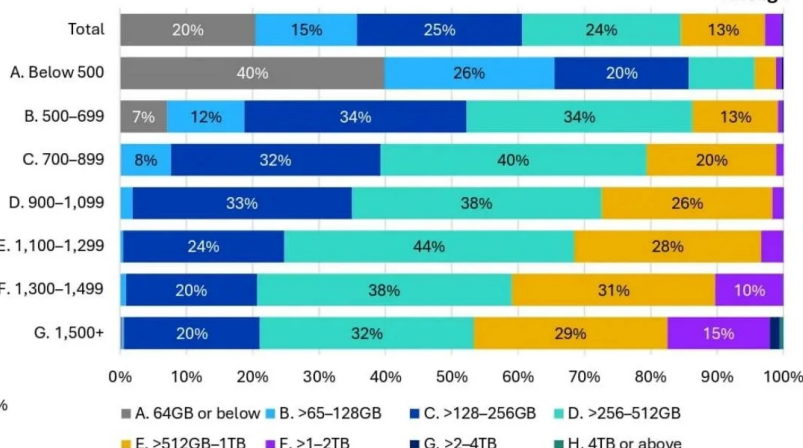
Source: Omdia

© 2025 Omdia

Source: Omdia

© 2025 Omdia

Storage



Copyright © 2025 TechTarget, Inc. or its subsidiaries. All rights reserved.

Omdia
by informatechtarget

Pero los problemas de suministro de memoria y almacenamiento amenazan las perspectivas para el 2026

Omdia: Envíos mundiales de PC crecieron un 9% en 2025

La última investigación de Omdia revela que los envíos totales de computadoras de sobremesa, portátiles y estaciones de trabajo en el cuarto trimestre de 2025 crecieron un 9,1% hasta alcanzar los 74 millones de unidades. Esto elevó los envíos de PC para todo el año 2025 a 278,7 millones de unidades, un aumento del 9,1% respecto a los volúmenes de 2024.

HP ocupó el segundo puesto, enviando 15,4 millones de PCs en el cuarto trimestre de 2025 y registrando crecimiento tanto secuencial como anual durante el trimestre.

Los envíos de portátiles (incluyendo estaciones de trabajo móviles) alcanzaron 57,8 millones de unidades en el cuarto trimestre y 219,7 millones de unidades en el año completo, logrando un crecimiento del 7,5% en 2025. Los envíos de desktops (incluyendo estaciones de trabajo de sobremesa) en el cuarto trimestre alcanzaron los 16,3 millones de unidades, elevando el volumen total

de 2025 a 59,1 millones de unidades, un aumento del 14,5% respecto al año anterior.

Aunque el rendimiento general del mercado de PC en 2025 fue saludable, el suministro de memoria y almacenamiento se ajustó, y la presión al alza de precios surgió a mediados de año. En diciembre de 2025, los fabricantes de PC comenzaron a mostrar sus expectativas de subidas de precios.

Sumado a la incapacidad de asegurar un suministro suficiente, esto ya ha frenado las expectativas previstas de envíos para 2026. "Entre el primer y cuarto trimestre de 2025, los costes de memoria y almacenamiento de PC convencionales aumentaron entre un 40% y un 70%, lo que provocó incrementos de costes que se trasladaron a los clientes", dijo Ben Yeh, analista principal en Omdia.

"Dado el escaso suministro de 2026, la industria está poniendo énfasis en los SKUs de gama alta y en configuraciones más ligeras de gama media a baja para proteger los márgenes", dijo el analista.

"En 2026, con la demanda de reemplazos de dispositivos aún sin disminuir completamente, las presiones en el lado de la oferta serán más pronunciadas y la oferta no cubrirá completamente la demanda", añadió Yeh, "El rendimiento real de los envíos dependerá de la adquisición de memoria y almacenamiento por parte de los proveedores y de la negociación de la negociación; más allá de la escala, su historial y credibilidad ante los proveedores serán un factor decisivo para determinar su éxito en este periodo de complejidad".

Una encuesta de Omdia realizada en noviembre de

2025 a socios de canal B2B, que preguntó "¿Cómo esperas que vaya a tu negocio de PC en 2026 en comparación con 2025?" reveló que el 57% prevé un crecimiento para 2026, lo que indica que un entorno de demanda saludable ofrecerá fuertes oportunidades para los proveedores que mejor puedan gestionar su oferta.



Lenovo lideró el mercado de PC tanto de forma secuencial como durante todo el año, logrando un crecimiento de dos dígitos del 14,4% en el cuarto trimestre de 2025 y cerrando el año con envíos de 71 millones de unidades, un aumento del 14,6% interanual.

Asus completó el top cinco tanto en el ranking trimestral como anual, enviando 5,3 millones de unidades en el cuarto trimestre y 20 millones de unidades en el año, apoyado por un crecimiento del 7% durante el trimestre navideño.

Lenovo lideró el mercado de PC tanto de forma secuencial como durante todo el año, logrando un crecimiento de dos dígitos del 14,4% en el cuarto trimestre de 2025 y cerrando el año con envíos de 71 millones de unidades, un aumento del 14,6% interanual.

HP ocupó el segundo puesto, enviando 15,4 millones de PCs en el cuarto trimestre de 2025 y registrando crecimiento tanto secuencial como anual durante el trimestre.

Dell registró su mejor desempeño trimestral de 2025, logrando un robusto aumento interanual del 18% en el cuarto trimestre. Los envíos anuales alcanzaron los 41 millones de unidades, lo que representa un aumento del 5% respecto a 2024, mientras que Dell también amplió su cuota de mercado en un punto porcentual interanual en ese trimestre.

Apple mantuvo el cuarto puesto y destacó como el proveedor de más rápido crecimiento durante todo el año. La empresa registró un crecimiento del 16,4% en todo el año, con envíos anuales que alcanzaron los 28 millones de unidades.

Los riesgos están en la mala gobernanza interna

Bitdefender: Amenazas reales

En pleno inicio del 2026, el debate sobre ciberseguridad vuelve a intensificarse con advertencias sobre ataques autónomos impulsados por inteligencia artificial. Sin embargo, el análisis técnico coincide en que las amenazas más críticas no provienen de escenarios futuristas, sino de riesgos ya conocidos que se están profundizando: una adopción acelerada de la IA sin controles adecuados y la consolidación de modelos criminales como el ransomware como servicio (RaaS).

Uno de los principales focos de riesgo es el uso interno desordenado de herramientas de IA. Aunque la mayoría de los colaboradores ya emplea estas tecnologías en su día a día, en muchos casos lo hace fuera de los canales autorizados, utilizando cuentas personales y plataformas no validadas por el área de TI. Esta práctica debilita la gobernanza de la información y abre nuevas brechas de seguridad,

especialmente en organizaciones que aún no han definido políticas claras sobre el uso responsable de la IA.

El riesgo real reside en la falta de control interno sobre la IA. El debate sobre la IA en ciberseguridad suele centrarse en ataques futuristas, pero el peligro inmediato es más terrenal: la adopción desordenada de herramientas de IA sin gobernanza clara.

Julio Seminario, experto de Intecnia Corp (Partner de Bitdefender), advierte que el uso de plataformas no validadas por las áreas de TI está creando brechas críticas de seguridad.

Para este 2026, la prioridad de las organizaciones no debe ser el pánico ante ataques autónomos, sino el establecimiento de políticas estrictas de uso responsable y supervisión interna para cerrar la nueva superficie de ataque generada por los propios colaboradores.

“El mayor peligro no es que la IA ataque a las empresas, sino que las propias organizaciones la adopten sin reglas claras ni supervisión. Esa falta de control interno está generando una nueva superficie de ataque que muchos aún no dimensionan”, señala Julio Seminario, experto en ciberseguridad de Intecnia Corp, Country Partner de Bitdefender,

En ese contexto, los expertos también descartan que el malware generado por IA represente una disrupción radical. Si bien los modelos de lenguaje facilitan la creación y adaptación de código malicioso, las técnicas empleadas siguen siendo ampliamente conocidas. El verdadero impacto se tra-

duce en un aumento del volumen de amenazas y en mayores dificultades para atribuir los ataques, lo que

, la ingeniería social y el avance del ransomware

es detrás del ruido sobre la IA

refuerza la necesidad de soluciones basadas en análisis de comportamiento y monitoreo continuo.

Por otro lado, el ransomware mantendrá su evolución progresiva durante 2026. Los grupos criminales seguirán priorizando eficiencia y rentabilidad, perfeccionando campañas de phishing, vishing y fraude corporativo apoyadas en IA generativa. La eliminación de errores gramaticales y la personalización de los mensajes incrementan significativamente la efectividad de estos engaños, al explotar el factor humano como principal vector de ataque.

A ello se suma el uso creciente de técnicas como Living off the Land (LOTL), donde los atacantes abusan de herramientas legítimas del sistema para pasar desapercibidos. Esta tendencia reduce la visibilidad de los ataques y obliga a las empresas a fortalecer sus capacidades de prevención, más allá de la detección reactiva.

“Ante este panorama, recomendamos estar preparados para reforzar los fundamentos de la ciberseguridad: defensa en capas, correcta gestión de accesos, reducción de la superficie de ataque y políticas claras para el uso de IA dentro de la organización. Los avances de la tecnología nos solicita una base fuerte y sólida de ciberseguridad”, agregó Seminario, quien además recalcó que la ciberseguridad del futuro inmediato no exige pánico, sino criterio, disciplina y una comprensión realista de cómo operan los atacantes.



Julio Seminario, experto en ciberseguridad de Intecnia Corp, Country Partner de Bitdefender

Microsoft transforma su oferta de IA con op

Licencias OnLine de del modelo de escalonado

Desde Licencias OnLine aseguran que los nuevos formatos buscan impulsar ecosistemas de innovación y facilitar la venta de servicios asociados para los canales de Microsoft. Precios, estrategia y oportunidades para el canal.

El mercado de software corporativo se prepara para una modificación estructural en la comercialización de herramientas de inteligencia artificial. A partir del 1 de diciembre de 2025, Microsoft ha incorporado nuevos SKUs para Copilot, diseñados para modificar la dinámica de adopción tecnológica en las empresas. Johana Arias G., Sales Engineer en Licencias OnLine, desglosa los detalles de esta actualización que busca flexibilizar el acceso a la IA generativa.

Según explica, la transformación responde a la necesidad de eliminar las barreras económicas que limitaban el acceso a estas herramientas. “El cambio más significativo es que Copilot deja de ser una solución de alto costo y adopción masiva obligatoria, para convertirse en una oferta mucho más accesible en precio, flexible y escalable”, destaca.

Detalles de la oferta comercial y estructura de precios

La nueva propuesta mantiene intactas las características técnicas del producto, diferenciándose exclusivamente en el modelo de inversión. “Las capacidades y funcionalidades son las mismas”, aclara la ejecutiva, subrayando que la actualización no implica una versión reducida del software.

Desde Licencias OnLine comparten un esquema



Johana Arias G., Sales Engineer en Licencias OnLine.

“El ecosistema de software corporativo da un giro estratégico hacia la IA generativa. Bajo el análisis de Licencias OnLine, los nuevos SKUs de Microsoft para Copilot buscan democratizar el acceso a la tecnología, ofreciendo un esquema de comercialización más flexible que se adapta a presupuestos de diversos tamaños”.

ciones que eliminan las barreras de entrada

Destaca la propuesta de licenciamiento de Copilot

de precios promocionales introductorios que está vigente desde el 1 de diciembre de 2025 hasta el 31 de marzo de 2026. Los nuevos valores buscan incentivar la integración de Copilot con las suites de productividad existentes:

Microsoft 365 Copilot Business

tendrá un precio promocional de 18 dólares por usuario/mes, lo que representa un descuento aproximado del 15% sobre el precio de lista (ERP) de 21 dólares. Esta oferta aplica para rangos de 1 a 300 asientos.

Paquetes combinados (Bundles)

para las empresas que adquieran la solución junto con licencias base, existen descuentos más profundos. El paquete Business Standard y Copilot Business tendrá un costo promocional de 22 dólares (frente a un ERP de 33.50 dólares), lo que implica una reducción cercana al 35%. Por su parte, el combo con Business Premium se ofrecerá a 32 dólares.

Impacto en la estrategia de los canales

Para el ecosistema de distribución, estos cambios habilitan nuevas tácticas comerciales. La reducción del ticket de entrada permite a los socios reabrir renovaciones con una propuesta de más valor por un costo menor.

Arias señala que este enfoque elimina la fricción financiera, permitiendo a los canales posicionar Copilot como una mejora incremental y accesible, no como un salto brusco de inversión. “Esto facilita la implementación de pruebas piloto controladas y adopciones progresivas, estrategias que anteriormente eran difíciles de justificar presupuestariamente”, asegura.

El modelo de negocio del canal también evoluciona. Al reducirse la barrera de entrada del licenciamiento, se libera presupuesto del cliente para invertir en la capa de servicios. Según la vocera, esto impulsa la venta de servicios asociados: adopción, capacitación, automatización y desarrollo de agentes. wPara apoyar esta transición, Licencias OnLine ha desplegado una serie de recursos que incluyen sesiones 1:1, webinars, workshops, y acompañamiento comercial y técnico.

Seguridad y cumplimiento: factores inalterables

A pesar de la flexibilización en precios, la arquitectura de seguridad permanece sin cambios, un punto crítico para las organizaciones que manejan información sensible. Al respecto, Arias enfatiza: “Copilot mantiene los mismos estándares

de Microsoft 365”.

A su vez, la ejecutiva detalla las garantías de privacidad que acompañan a estos nuevos SKUs: “Los datos del cliente no se utilizan para entrenar modelos públicos, y se mantienen los controles de acceso e identidad corporativa. Esto asegura que la democratización del acceso no comprometa el cumplimiento de normativas internacionales”.

Una visión a largo plazo para la región

La introducción de estos nuevos códigos de producto se alinea con una estrategia regional de Licencias OnLine que identifica a la IA como un motor de competitividad presente. “La IA ya no es el futuro: es el presente”, afirma Arias.

Desde la perspectiva del mayorista, estos ajustes tarifarios y de empaquetado son solo el inicio. “Estos nuevos SKUs representan solo el primer paso de una estrategia más amplia, orientada a democratizar el acceso a la IA. El objetivo final es consolidar ecosistemas de innovación sostenibles donde la tecnología se integre de manera nativa en los procesos de negocio de las empresas latinoamericanas”, sentencia para concluir.



Se redujo en un 6.8% frente al 2024

Los robos de celulares disminuyeron en 2025, según Osiptel

En 2025, los usuarios reportaron a las empresas operadoras, 1 462 487 celulares robados, cifra que significó una reducción de 6.8 % frente al 2024, cuando se registraron 1 569 126 casos, informó el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), a partir del análisis de la información del Registro Nacional de Equipos Terminales Móviles para la Seguridad (Renteseq).

Este resultado forma parte de una tendencia sostenida. En los últimos nueve años, el reporte por robo de celulares disminuyó en 38 %, pasando de un promedio de 6456 equipos robados por día a 4007 al cierre de 2025.

El OSIPTEL explicó que esta reducción responde a la implementación de medidas de control más estrictas, entre ellas el bloqueo de equipos móviles robados, alterados o no registrados en la lista blanca del Renteseq. A ello se

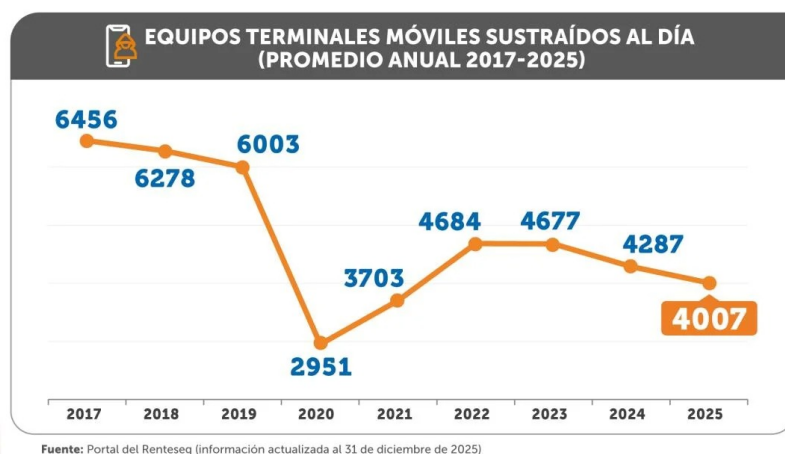
suman las medidas temporales adoptadas por el Estado en la lucha contra la criminalidad.

Con respecto a diciembre de 2025, el reporte de celulares robados fue de 123 202, lo que representó una caída de 9.74 % respecto al mismo mes de 2024, cuando se reportaron 136 501 casos.

Robos promedio por día y hora

De acuerdo con la información remitida por las empresas operadoras al Osiptel, la hora con mayor incidencia de robos diario sigue siendo a las 10:00 a. m., con un promedio de 287 celulares, seguido de las 11:00 a. m. (273) y otro pico importante a las 7:00 p. m. (262).

En cuanto a los días de la semana, los lunes concentraron el mayor número de reportes, con un promedio de 4846 casos, seguidos por el sábado (4194) y el domingo (4152), según cifras del Renteseq.





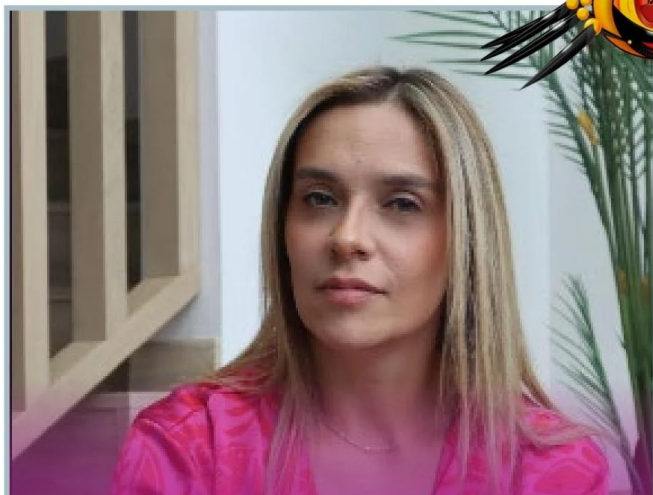
Ricardo Palomino es Sales Specialist Peplink en Divicam

Hace una semana, conversé con Ricardo Palomino, Sales Specialist de Divicam, y me contó que su principal tarea es que los canales incluyan en su portafolio a Peplink, fabricante global especializado en SD-WAN, balanceo de enlaces y bonding multiconectividad. “Queremos ser un socio estratégico de tecnología en el mercado peruano, consolidando una propuesta de valor con Peplink que fortalezca el ecosistema de canales”. Cuenta con una trayectoria de más de quince años en el sector TI y es profesional en sistemas, especializado en telecomunicaciones. Ha recibido la certificación Peplink Certified Sales Specialist y Peplink Certificate Associate. ¡Éxitos, querido Ricardo!



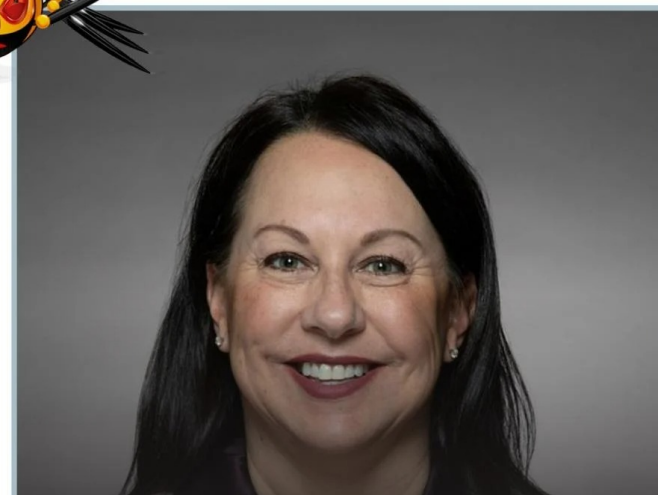
Allied Telesis nombra a Camilo Tamayo como representante comercial en Sudamérica

Camilo Tamayo es el nuevo representante Comercial para la región de Sudamérica de Allied Telesis, con foco en el desarrollo del canal y la expansión de oportunidades en Perú. Con más de 14 años de experiencia en el sector de tecnología y telecomunicaciones, Camilo asume el desafío de fortalecer la presencia de la marca en un mercado en plena transformación digital. Su trabajo estará centrado en el desarrollo de alianzas estratégicas, la formación continua de canales y la consolidación de soluciones confiables y seguras que respondan a las necesidades de los sectores más dinámicos del país, como educación, salud y transporte. ¡Feliz cumpleaños y muchos éxitos, querido Lener!



Pilar Pereira asume como directora estratégica de alianzas y partnerships de Jumio

Jumio ha nombrado a Pilar Pereira como directora estratégica de alianzas y partnerships para Latinoamérica. “Las alianzas estratégicas son un habilitador clave para escalar la innovación en identidad digital en la región. Hoy, el reto no es solo crecer, sino construir ecosistemas colaborativos que aporten valor real a las organizaciones, acompañándolas en sus desafíos de seguridad, experiencia de usuario y cumplimiento regulatorio”, señaló Pilar. Con más de veinte años de experiencia en el ámbito empresarial internacional, ha desarrollado su carrera en los sectores de alta tecnología, financiero y corporativo, desempeñando roles clave en compañías como Thomson Reuters, Surecomp y Banco Mercantil Colombia.



Holly García asume la dirección Comercial de Panduit

Panduit anunció el ascenso de Holly García a directora Comercial. “Es un honor para mí asumir el cargo y estoy muy ilusionada por liderar nuestra estrategia comercial en esta época de crecimiento. El compromiso de nuestro equipo con la innovación y el éxito de los clientes nos ha posicionado como un socio de confianza a nivel mundial, y espero poder aportar un valor aún mayor a nuestros clientes y partes interesadas”, dijo al asumir el cargo. En su cargo más reciente como vicepresidenta de la unidad de negocio de centros de datos de Panduit, García encabezó iniciativas de crecimiento e innovación a nivel mundial.

PRÓXIMA EDICIÓN



Suscríbete y recibe
el boletín semanal
de Canal TI



La edición digital es
semanal, todos los
lunes

Revistas.PeruRadio.net.pe